

東京お茶の水ロータリークラブ



2023-24年度 RI 会長 ゴードン R. マッキナリー
世界に希望を生み出そう
第 2580 地区ガバナー 栃木 一夫
ロータリアンの心に火をつけよう

魅力あるクラブにするために
行動しよう

2023-24年度 クラブ会長 牛島 聡

本日の卓話 新説！スーパーカー入門 日本スーパーカー協会 代表理事 須山 泰宏様

司会進行
点鐘
我らの生業
ゲスト・ビジター報告
ニコニコボックス報告
会長報告
幹事報告
出席報告

神保 宏充会員
牛島 聡会長
木宮 雅徳会員
笠原健太朗会員
神保 宏充会員
牛島 聡会長
藤本 豊大幹事
神保 宏充会員

方はよろしくお願ひいたします。

三宮 夕子様

目の美容を行っています。去年から眼精疲労や目の若返りという根本的な目の美しさを追求するような新しい手法のサロンを表参道にオープンしました。目周りの筋肉を筋トレするという手法で、眼精疲労にアプローチしています。ご興味のある方は、よかったですらお声がけいただければと思います。



ゲスト・ビジター

ゲストスピーカー
ゲストスピーカー同行者
次年度ガバナー補佐・東京麹町 RC
札幌モーニング RC
高山会員同行者
西村会員同行者
海江田会員同行者
海江田会員同行者

田代 光輝様
宮武マコト様
須藤 仁様
齋藤 貴之様
高橋 弘様
長島 弘様
川崎 哲也様
三宮 夕子様

高山会員より

千代田区や千代田区以外いろんなところで久保工という看板を見ていると思いますが、久保工の高橋社長にお出でいただきました。私は 40 年くらい神田学会の中でお付き合いをしておりますが、こういう形でお呼びしたのは初めてになります。

高橋 弘様

久保工の高橋です。本家が神田三崎町で、本家では三崎神社の歴代の総代をやらせていただいています。大学は明治大学、久保工に入社して 37 年になりますが、ずっと神田界隈でうろろしております。大学には建設不動産の会もあり、その中で会長もやっております。会には 500 社くらいおりますのでご紹介できたらと思っております。



ニコニコボックス

須藤 仁様 次年度よろしくお願ひします。
牛島会長 田代様、本日の卓話よろしくお願ひ致します。
西村会員 長島先生、本日はようこそおいで下さいました。楽しんでいただけますと幸いです。
岡田会員 高橋社長ようこそおいで下さいました。今後ともよろしくお願ひいたします。
高山会員 田代様のお話を楽しみにしています。
山田会員 今日にはあたたかくて楽しいです。
山下会員 本日の田代教授の卓話が楽しみです。

計 21,000 円 累計 456,500 円

オープン例会ゲストの紹介

海江田会員より

川崎様は、服部セイコー時代の同期入社で、今は NOT A HOTEL におります。三宮様は、私の顧客で私自身も通っていますが、表参道で株式会社メカル研究所の代表取締役をされております。日本にまつエクを導入された第一人者です。

川崎 哲也様

「NOT A HOTEL」社名もユニークで、HOTEL ではなく HOTEL とはちょっと違って、別荘をシェア販売しております。新しい会社ではありますが、ご興味のある



西村会員より

現在は立正大学の教授をされています。長島先生とは、ある大先生の主催する判例研究会でご一緒させていただいています。先生は大勢の門下生を集めて、ご自身でも判例研究会を主宰されています。お人柄も素晴らしいですし、いろいろな論文や雑誌への寄稿など活躍されています。日本の芸術作品の収集等のご趣味もあり、ロータリーとしてそういう素晴らしい方をお迎えできればと思ひお誘ひしました。

長島 弘様

立正大学で教員をしています。また税理士でもあり税法の研究者で、納税者側の立場で本を書いたりしております。多少知名度があるつもりでいます。何かありましたらご相談いただきたいのと、趣味で収集を、小学校の頃から歴史と美術が好きでいろんなものを時々買っております。今日は皆様と接しさせていただき参加させていただきます。



挨拶 次年度ガバナー補佐 須藤 仁様

第2580地区の中央分区ガバナー補佐を拝命いたしました。所属は東京麹町RCです。本日は海江田会長エレクトに時間をいただき、ガバナーエレクトからの話やお願いをしにきました。石川年度の合言葉「隔たりを取り除きご縁を大切に」です。また、先日1月にガバナーエレクトがアメリカに行き会長エレクトの話聞いてきました。テーマは「ロータリーのマジック」です。マジックというのは、会長がボランティアで井戸を掘りにいったとき、現地の子供が、水が出たのを見て「マジックだ」と言ったそうです。ぜひロータリーのマジックで世界中を沸かせたいと言っておまして、この言葉を伝えにきました。どうぞよろしく願いいたします。



会長報告 牛島 聡会長

- ・初来会の方にロータリーの紹介を私がお説明するのですが、今回は資料を用意してお越しの皆様には受付のときにお渡ししました。日本、世界のロータリアンが何名いるのか、RCは奉仕団体でもあり、世界、日本各国にRCがあります。クラブを通して交流、支援も可能で、今回能登半島沖大地震の際も、1/7 辺りから地区で義援金を集めて金沢のRCに送ろうと動きがありました。
- ・2月12日、千代田区障害者共助会の新年懇親会に、私と海江田次年度会長が出席いたしました。
- ・佐々木会員より、ロータリー財団ポリオプラス基金に10万円ご寄付をいただきました。ありがとうございます。

幹事報告 藤本 豊大幹事

- ・2月度理事役員会の議事録を配布いたしました。
- ・次週21日(水)はオンライン例会です。お間違えのないようお願いします。
- ・親子はねやすめへのご協力ありがとうございました。

ロータリーの友2月号の紹介 土居 岩生会員

ロータリーでは交流を深める故、ロータリーの友という、公式にRIから認められた月刊誌を出しております。いろいろある中で、本日は2月号の16ページ、千玄室さんの記事をご紹介します。今年4月で101歳になられるのですが、去年の11月にロータリー研究会が神戸であり、その中で千玄室さんが講演を行いました。私も行ってまいりました。昔はRCに入会する場合にいろんな厳しい審査があったと具体的に書いております。今の入会条件とはちょっと違ってあります。お金のかからない奉仕の仕方、無財の七施、七つの施しが謳われております。笑顔もそのひとつ、席を譲るのもそのひとつです。優しい言葉をかけることもそのひとつです。そういうものが7つあり具体的に書いてありますので、後でお読みいただきたいと思います。

出席報告

会員数	38名	ゲスト	6名
出席	18名	ビジター	2名
ZOOM	1名	合計	27名

企業PRにおける SNS 活用方法

慶応義塾大学大学院政策メディア研究科

特任教授 田代 光輝様

先に結論を言いますと、最近インターネットの使い方が変わってきました。テレビはプッシュ型で、一昨年くらいまでは「テレビで認知させた後、インターネットで引き込む」でした。ここ1年で状況が変わり「インターネットでプッシュできる」ということです。ネット広告というのがありますが、ちょっとした地方選だと20万円くらいかけてネット広告をやると選挙結果がひっくり返るくらい効果があります。最近みなさんテレビを見なくなり、若い人40代くらいまではインターネットばかりみているので、その中でいかに露出しているかということになります。インターネット広告はかなり有効です。また20代~40代半ばくらいまでTwitter(X)、LINEより、Instagramを使っております。Instagramにリール動画というのがあります。FacebookとかInstagramを見ていると、フォローしていない人の動画が勝手に流れてくることがありますが、それがリール動画です。インターネットの使い方として、企業の宣伝をするのであれば、ひとつはお金をかけてインターネット広告を出す、Instagram、Twitter、Facebook、Google 広告いっぱいあるので、用途に応じて出すというのがひとつ、このリール動画を活用して、リーチを広げてく、というのがあります。動画をあげれば1つあたり10万再生いくので、企業で物を作っているのであればその物を作っている動画とか、観光業であればその四季折々の風景の動画を出したりして、かなりインターネットがテレビ的に使えるというのが最近の話です。

私は、慶應大学で特任教授をしております。中央大学では総合政策学部の特任准教授です。慶應大学では研究を、中央大学ではIT教育をやっております。

もともとは富士通の子会社のニフティにおりまして、ブロッカーサービスの立ち上げや、いろんな携帯サービスの立ち上げをやっておりました。講演会に呼ばれて話をするのですが、学者先生にコテンパンにやられることが多かったので、悔しくて研究をやっていたらいつのまにか研究側にいました。実務科教員になります。ネットいじめの研究が本業で、たまにテレビに出たりしています。



RCの皆さんだとインターネットはパソコンで使っている方が多いと思いますが、8割9割がたインターネットはスマホの時代です。私も昭和48年生まれですが、昭和はやっぱりマスコミでテレビが中心で、巨人戦や「8時だよ！全員集合」を見た前提で話が成立し、みんな同じものを見て同じ感想を言うことができたのですが、今はインターネットの時代で、40代くらいまではテレビすら見ない、YouTubeを見ていたりしています。テレビは「プッシュ型メディア」と呼ばれていて、強制的に情報を送ることができる、押し付けることができます。影響力も大きく大衆に情報を伝えることがで

きる便利な装置です。インターネットは「プル型」と言われ、何か欲しいと思ったときに引き出されるけど、何か欲しいと思わない限り誰も見てくれない、そういうコンテンツです。2年位前は、興味関心示すのはリアルで、関心示してもらった後にインターネットだったので、インターネットで商売をやる場合は「ネット広告をやってください」それだけでした。それが、コロナ以降状況が変わり、ネット広告はものすごく効果がよく影響力があり、リアル動画でもプッシュができるという時代になってきました。昔は共通で話ができる巨人戦やドリフ、志村けんという共通項がありましたが、今はほとんどなく、Youtuberも有名ではありますが、全員見ているかというところではなく、まだまだ大衆社会から少衆社会に移りつつある社会ですが、いかにプッシュして、いかにプルしてもらおうか、というところがインターネットで重要だということになります。

現実世界で広告等展開して、興味関心を示したあと、興味関心があるものをインターネットで引いて来る、これが今迄の王道だったのですが、1、2年特にコロナ明けてからは逆転して、興味関心をインターネットで引き、引いたものはインターネットで還元してく流れになっています。1990年代、静岡県清水市の日立の下請けの会社がジャストインタムの仕組みを売っていましたが、静岡でしか売れませんでした。インターネットのHPに載った瞬間に、スペインとフランスとイギリスから発注がきて、いまや世界的企業になっています。今迄は目に見える範囲、知っている範囲でしか物が売れなかったのが、インターネットでPRすることによって、世界的関心が広がるし、Instagramのリアルで流してあげて有名になれば世界から発注がくるということにもなりつつあるなあという感じがします。

ただインターネットでアピールするときの基本があります。「5W1H」がちゃんとできているか、見ていただくことです。いつ、どこで、誰が、何を、何故そうだったか、この商品を作っているのは誰か、何を作っているか、Whenは難しいですが、1番難しいのはWhyで、なんでこのサービスをやろうとしたのか、なんで製品を作ろうと思ったのか、という部分の物語をちゃんと解説してあげるといいと思います。WhatとWhyの部分、なぜその商品をやろうと思ったか、その社長とかの思いが重要で、Whyの部分、ちゃんと出してあげれば共感を得るし、商売として成功していくと思います。

インターネットは、似た者同士が情報交換をするという傾向があります。女子高生は女子高生同士だし、おじさんはおじさん同士、経営者は経営者同士、「クラスター(塊)」と呼ばれています。塊にいかにか刺していくか、ということです。どの趣味、どの属性、どういふ繋がりの人に情報を届けるかということ、をちょっと意識しましょう。そのクラスターに親和性のあるメッセージを出した方がよく、経営者向けに情報を出すのか、労働者向けに出すのか、一般の消費者向けに出すのか、ビジネス向けに出すのか、これに合わせてどう出していくのかという話と、検討客を増やして、売上げUPなんて書いてありますが、リアル動画とかInstagramをうまく使うと情報は拡散できます。

最後こまかいテクニックです。「インターネットのマナーは問いかけで終わる」

断定すると反論がくる、マイノリティであればあるほど疎外感が強く反論が強いです。インターネットのマナーは「？」で終わる、問いかけで終わる、です。

「顔が映ると閲覧数が大きくなる」印刷会社に頼むと、テンプレート型の顔写真をもらえるので、出来ればニコニコした顔の写真を使って、そこに製品や自社の広告を入れると、結構広がります。人間の脳は人間の顔に反応するようになっていました。お札も偽札防止のために肖像画があるのと一緒で、無機質なもののより有機質の方がかなり効果あります。「更新が1日3回超えると閲覧数が低くなり、1週間に1回を超えるとまた低くなる」1日1回、もしくは2日に1回の頻度で更新するぐらいじゃないとなかなか難しいです。広告を出す時間やインターネットで発信するタイミングを見計らって、適時の時間があると思いますが、最適値を見つけて行って、そこに広告を刺していくといいと思います。

「キャラクターに喋らせる」企業だと個性が出ず無機質になるため、キャラクターを作ったというのがあります。朝日新聞のフクロウや、一番成功したのはローソンのあきこさんで、キャラクターがしゃべることによって情報が集まるしこれによるサポートもたくさんあります。

インターネットはテレビやマスコミと同じ、プッシュ型メディアになりつつあるのが現在です。プッシュ型メディアのひとつがリアル動画なので、ぜひテレビCMを出すのであれば、リアル動画をしっかりやった方がいいと思います。足りなければインターネット広告を出せませし、選挙結果をひっくり返すパワーはありますので、ぜひ出していただければなと思います。トラブルだとか炎上のは飛ばしましたが、資料がありますので、どんなトラブルがあるかを見ていただければいいかなと思います。Tokyo Ochanazu お時間になりましたので、以上とさせていただきます。ありがとうございます。



第1357回 2024年2月21日(水)

オンライン例会

司会進行	渡辺 和久 会員
点鐘	牛島 聡 会長
我らの生業	
幹事報告	藤本 豊大 幹事

幹事報告 藤本 豊大 幹事

- ・次週は2月28日の例会は休会です。28日29日の地区大会に振替になります。
- ・再来週の例会3月6日は、東京ドームホテルで開催いたします。理事役員会は同日 11:30 からです。御出席をお願いします。
- ・昨年8月に開催の、インターアクト年次大会の報告書が届いています。ご覧になりたい方は事務局までご連絡ください。

<地区関係行事>3/6、次年度PETSに海江田会員、土居会員、西村会員が出席します。

イニシエーションスピーチ

豊岡 博幸会員

■まずは自己紹介

信州上田出身です。母が4人兄弟の長女で豊岡の家を継いだのですが、七人の女性に囲まれ男一人で生まれたという女系家族でした。高校まで地元で過ごし大学は東京ですが、その時から大きく変わっていきました。「井の中の蛙大海を知らず」長野から出てきて東京で大海を知るのですが、いろいろ転機が見えてきました。何も考えずに大学にきたというのがあり、自分が何も考えてなかったことに腹立ちを覚え、そこから自分探しの旅がスタートしました。当初理系だったのですが、大学も途中で移りました。親とも喧嘩しお金も足りなくなり、電気・水道が料金未納で止まり家賃も滞納、学費が払えないので新聞社の新聞奨学金を1年間経験しました。卒業後、ジャーナリストを目指していたので通信社に入社したのですが、自分の意思とは関係なく、通信社といえども体制側の意向に沿った方向の視点でしか基本的に難しく、いろいろあってフリーになり、26才のときに起業しました。その頃、新聞社の仲間から仕事をいろいろ回してもらっているなか、当時大学共通一次が導入されましたがこれに対しての情報が少ないため、その月刊の入試ジャーナルの編集長をやれと言われました。ある時、Mook誌（ジャーナル・BOOK・マガジンをあわせた本）を急遽作るようになったのがそもそも会社を作るきっかけです。1日で、全部税理士等いろんな人たちを揃えてくれました。当時のバイトだった早稲田の学生を集め名前を決めたのですが、会社名「セ・ラ・ヴィ」は「C'est la vie（これが人生さ）」、ケセラセラというイメージがあり、第3案目か4案目に入れていました。1、2案目の僕の案は、類似している名前があり登録できず没になり、この名前になりました。また結婚資金を起業に使ったため結婚は1年遅れました。その前の年に、今年結婚しますと言ったのにしていないので、騙されていると思われるといけないうことで、その翌年は父親を連れて詫言を入れに行っただけを覚えております。いろいろあって現在に至り、子供は男2人、長男は結婚していて孫が3人います。

■仕事の話

20代の頃はヒットメーカーでした。神奈川新聞社が出しているグラフ誌「神奈川グラフ」がありますが、企画として僕が持って行ったのは高校総体です。新聞には、優勝や、それ相当のところまでいかないと掲載されないのですが、そのとき何十周年記念の神奈川高校総体があり、全種目、選手の写真をいっぱい撮り、データも1回戦から全部載せよう、というのに変えました。手間暇かかるため新聞社ではやらないのですが僕が引き受けて、学生を使ってやったらこれがヒットしました。また、東京ニュース通信社「TVガイド」が有名ですが「スター年鑑」を提案しました。TVガイドの中で一番売れるのは、年末年始の合併号という2週間連続する合併号なのですが、それにヒントを得て、スターのプロフィールや来年出演する番組をまとめた本が「スター年鑑」です。各局にいくとデータが全部もらえるので、あとは各タレントの所属事務所に承諾をとるだけなのですが、力技が必要で、僕には、早稲田の学生ですが非常に仲間を多く使えたので企画提案したところ、増刷につぐ増刷で200万部という大ヒッ

トをしました。このように企画アイデアを買われ、各雑誌社からMook誌の企画会議だけ出るように言われ、企画提案だけでお金をもらっていました。

30代の頃はNTTの仕事をしていました。もともと理系だったので、ネットワーク通信や、LANの構成図を読むことができたため、それを技術者以外にもわかるように、NTTデータの金融システムのパンフレットを作っていました。60%ぐらいはうちの会社でやっていました。

40代50代は不動産広告です。20代の頃、当時不動産広告の中でNo.1だった会社にちょっと関係していることもあって知っていたのですが、40代50代の頃に不動産広告が一世風靡してきました。プロモーションフィーが違い過ぎるためです。不動産広告の場合、例えば10億とかプロモーションフィーを平気でかけるのでいろいろなことができ、この業界は面白いなと思い不動産広告の方に入ってきたのですが、プレゼンが強かったのでどんどん依頼が増えていき、当時、不動産広告やっていた広告代理店でセ・ラ・ヴィを知らない会社はあまりいなかったというぐらいやっていました。ものすごく忙しく、スタッフは3倍に膨れ上がりましたし、銀座のオフィスはほぼ不夜城状態でした。また商社やデベとの協業で、一般の広告代理店以外にも商社のお客様が増え、商品企画開発もしていました。

今の仕事は事業開発プランナー、地方創生プランナーです。各デベロッパーのプロポーザルの企画提案（私鉄沿線の駅前開発）、アパート経営投資事業（アパートを作り、その経営サポートをして売る）、サーキットシティ事業共創プロジェクト（サーキット周りにホテルコンド、会員権等、富裕層向けに作るのと画策）、そのほか実家の耕作放棄地の活用、地元への恩返しも含め、うまく活用できないかと考えております。今は長野県とか東京事務所とかあるのですが、そこと連携して農業創成や地域活性、農業がいま廃れていまずので、何とかしようと思って立ち上げています。山形県南陽市で、そこで作った野菜やブドウがありますが、それを売ってもそのものは特異性(USP)がないので売りにくいです。形を変えるとか、魅力つけるような形にしていくと売れます。単純にブドウをブドウで売るよりは、ワインにした方が売れやすい、ということです。南陽市の場合も、いろんな果物が獲れるのですが、果物そのものを売るのではなく、東京から有名なパティシエを連れていき、そこでオリジナルのスイーツを作ると売れます。東京のお店のファンがそこへ食べに行ったり買いに行ったりするためです。加工することで違う価値ができる、それによって変わりますが、そういう意味で、なんか地方に違うものを向けながらやっていきたいということを考えています。「トカイナカ」都会と田舎の生活を今後していきたいな、と思っております

■豊岡といえばお酒の話

お酒の失敗は数知れず、今まで山のように失敗しております。大学の友達の結婚式で、式の前から飲み、式でも飲んで、飲みすぎて1回トイレに出たのですが酔酩してしまい、その式場が広いのもあり会場がわからなくなりました。ここだ、と思って入った席でまた飲んでいたら、新婦のお色直しの入場があり、なんと別人でその友達ではなく、違う人の式に参列して飲んでた、というのがありました。東京駅チケット紛失事件というのは、大阪に仕事で行き、仕事終わった後飲んで酔酩してしまい、チケットは買ってあったのですが、グリーン車でまたお酒飲んで、東京駅に着いたら鉄道警察の人に囲まれていました。手に入場券を持っていたので、大阪からそれだけで来ちゃったと思

われたらしいです。料金払おうとして財布をみたら財布にチケットが入っていたという、このように酒の失敗は山のようにあります。

逆に酒の成功も少なからずあります。独立のときも皆酒でつきあった仲間で、酒を飲みに行くと仕事が必要舞い込むくらい、それで起業できたというのがあります。一番大きかったのは、九州電力の瓦橋会長ですが、三菱商事の社内報のルポライターをやっていたことがあり、九州に仕事で行った時の話です。九州は西部ガス、西鉄、九電というのが三大企業で、三菱商事に九州支社ができるというので、ご挨拶かたがたそれぞれトップの方と席をもったのですが、瓦橋さんと非常に馬が良かったです。彼が九州独立論、というのを言い出し、文化は九州だ、独立できるんだ、と言っていたのですが、その話を業界誌に僕が書きたいと我儘を言ってコラムで書いたところ、瓦林さんが酒の席の話のよう載せた、と言っていきなり家にエアチケット送ってきて、九州までお酒を飲みに行ったということがありました。その後いろいろ仕事を紹介してくれたりとか、結構楽しかったり、酔を超えて付き合えるのもお酒、友人も趣味もすべて酒の縁です。ご存知のとおりこんな体なので、かなり体が悪く健康診断に行くと指導受けるわけです。そのときに「人が生きて行くために何が必要ですか」という話をするのですがやはり、水と空気、と言います。水と空気は僕にとって水はお酒であり、空気は煙草ですよ、と。これがなければ、やっぱり難しいです。酒は万病の元、よくないものもあるし、百薬の長、というのがあります。もちろん体にとって酒は万病の元かもしれませんが、心にとっては百薬の長ではないかと思って、いまだ研究中でやめられない、というのが僕のお酒です。

■ロータリークラブへの参加の理由

もともと東京神宮 RC にいまして、牛島会長と同じくらしいの入会です。ポールハリスがシカゴで当時商業道徳が乱れている中で、友達とお互い信頼できる公正な取引をして、仕事上の付き合いがそのまま親友関係に発展するような仲間集めたいというところから RC が立ち上がったというのがあります。僕と牛島会長は、昔は喧嘩もしたりしましたが、そこから親友関係に発展した、お互い違う RC でしたけれども、まさに RC の基本をいっているのが、牛島会長との関係かな、と思っています。また大きかったのは茶楽会のメンバーです。僕は本当に感謝しています。松島さんの「気風の良さ」、佐々木さんの「生真面目さ」、大原さんの「心遣い」など、それぞれの人が个性的で口達者ですが、一番感じるのは江戸っ子だなあ、と思っているところです。曲がったことは嫌い、粹とかいなせとか、そういったものを一番感じさせてくれて、その人柄が非常に気に入ったので、今回茶楽会という中と一緒に入ろうかなということでありました。

あと、大谷翔平の曼茶羅ノートですね。大谷翔平の真似をしてみようかと思って、人生の曼茶羅ノートを書いてみました。真ん中に目標書いて、目標の横に、そのために何をするか、というのを書くのですが、大谷翔平の中で面白かったのは、スピードのため、体力のため、とか、変化球や、切れがこう、とか書いてある中に、運というのが書いてありました。運を掴むために彼はごみ拾いという奉仕をしている、ということが書いてあって、曼茶羅ノート面白いなと思い、僕もいくつか書いてみました。酒の為にこうしよう、とか、健康のためにこうしよう、とか書いていたのですが、大谷選手は運を掴むためにごみ拾いをしたけれども、豊岡選手は何のために考えたかという、酒を飲むた

めに皆様と奉仕活動をするということで、RC に入ろうと考えてロータリーに参加しました。

ですから、今後良き人生の友として皆さんと一緒に親睦を深めてお酒を酌み交わしたいな、というふうに考えております。皆様との付き合いをよりよくしていきたいので、よろしくお願いします。

第 1358 回 2024 年 2 月 28 日(水)・29 日(木)

2023-24 年度国際ロータリー

第 2580 地区 地区大会

(於) 帝国ホテル東京

第 1 日目

・ RI 会長代理ご夫妻歓迎晩餐会及び会長・幹事会

第 2 日目

- ・ 新入会員昼食会
- ・ PHS とメジャードナーの集い
- ・ 本会議
- ・ 懇親会



～ 表彰 ～

「Every Rotarian, Every Year」クラブ
100%ロータリー財団寄付クラブ

今後の予定

- 3/13 (水) (於) 東京ドームホテル
杏雲堂病院 看護師 古川 一美様
「認知症の理解と関わり！！」
～共生社会を目指して～
- 3/20 (水) 祝日休会
- 3/27 (水) 移動例会・観桜会